

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

### MIEUX SE CONNAITRE

- Identifier son type de personnalité.
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser.
- Identifier les situations qui, pour soi, sont sources de stress et apprendre à les gérer.

### MIEUX CONNAITRE L'AUTRE

- Être capable d'identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs, pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer celles-ci.

### GERER SON STRESS et les mécanismes d'échec

- Comprendre la « communication » et la gérer.
  
- Identifier les comportements sous stress, les masques lorsque nous communiquons.

## MODALITÉS DU PARCOURS

**Durée de la formation** : 3 jours soit 21 heures

:

**Tarif de la formation** : 40€/ heure soit 280€/jour  
Soit pour 3 jours 840€HT soit 1008€ TTC

## MÉTHODES ET ÉVALUATIONS PÉDAGOGIQUES

- Recueil des attentes des stagiaires et de leurs motivations (tour de table, mindmapping (cartographie),
- Support Powerpoint et cartographies
- Package pédagogique avec manuel HERRMANN
- Jeux en groupe
- Evaluations formative et sommative
- Document d'évaluation de satisfaction
- Attestation de formation individualisée,
- Attestation de présence

## CONTENU DE LA FORMATION

### Phase 1 : Compréhension du Modèle Herrmann

- Le HBDI et le modèle Cerveau Total « cadrage »
- La métaphore du feu de circulation
- Inné vs. Acquis ?
- Le principe d'organisation du modèle
- Les 4 quadrants, nos 4 différents « moi »
- Le modèle : sa portée et ses utilisations possibles

## Phase 2 : Les différents registres et les différents styles de communication

- Impact des styles de pensée : Comment les dominances cérébrales mènent à des résultats en entreprise, en apprentissage et dans la vie,
- Point de force de chaque quadrant

## Phase 3 : Identifier la perception des autres

- Votre profil HBDI, le profil de vos collaborateurs.
- Les clés pour exploiter au mieux son propre profil.
- Apprendre à mieux travailler ensemble en optimisant notre façon d'aborder et de traiter les situations professionnelles auxquelles nous sommes confrontés.
- Les activités de travail et les mots clés.
- Effet de l'humeur sur le profil HBDI.
- Explorer les conséquences et les différences.
- Préférences et évitements : application à travers la communication.

## Phase 4 : Comprendre les générateurs de stress

- Les règles du jeu. Qui fait quoi ? Comment, quand ?
- La résistance au changement : une dynamique et un facteur crucial (nouvelle équipe, nouveaux marchés, fusion, absorption, situations intergénérationnelles...)

## Phase 5 : Adopter des comportements efficaces pour sortir des conflits

- Comprendre les stratégies des acteurs, la notion de contrainte et de pouvoir.
  - Identifier et utiliser sa marge de manœuvre
  - Appréhender et utiliser « la boussole du langage » pour intervenir efficacement
  - Manager : s'ouvrir pour rétablir la confiance
- Comprendre les « jeux psychologiques » pour les éviter et ne pas les reproduire.

## CARACTÉRISTIQUES REQUISES

**Public :** Tout public

**Prérequis :**

- Savoir lire et écrire
- Compléter l'évaluation prédictive de la formation.

## ACCESSIBILITÉ

- Gare à 10 minutes à pied
- Stationnement gratuit rue Aristide Briand
- Bus de l'agglomération Chauny-Tergnier-La Fère TACT : <https://www.bus-tact.fr/>
- Localisation en centre-ville donc possibilité de se restaurer en extérieur

Pour plus de renseignements, contactez-nous : [contact@codeveloppement-rh.com](mailto:contact@codeveloppement-rh.com) ou 03 23 52 82 77



*Le Centre de Formation Co Développement RH s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées grâce à ses deux référentes handicap, LEDUCE Laurine et GOYARD Sophie, que vous pouvez contacter au 03 23 52 82 77.*